

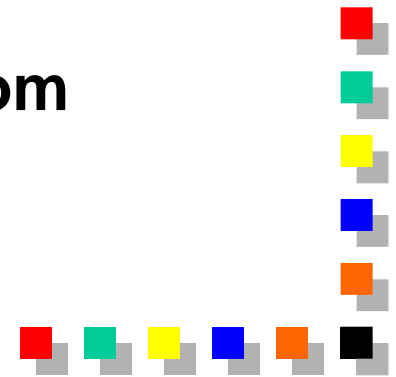


# De la Passion au Profit: N'ayez pas peur de demander votre juste valeur!



Coach Davender Gupta  
Institut Visioneering  
**[www.lapassiondusucces.com](http://www.lapassiondusucces.com)**

coach@davender.com 418-948-1553





**De la Passion au Profit:  
N'ayez pas peur de demander  
votre juste valeur!**

facebook



Name:  
Davender Gupta

Coach Davender Gupta  
Institut Visioneering  
[www.lapassiondusucces.com](http://www.lapassiondusucces.com)

coach@davender.com 418-948-1553



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



### La réalité de l'acheteur...

Les gens ne veulent pas savoir  
ce que vous faites...

Ils veulent savoir  
**ce que vous pouvez  
faire pour eux!**



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



### L'offre

Une « offre »,  
c'est le **lien de perception**  
entre votre produit et service,  
et le **besoin ou désir**  
immédiat du client.



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



### La valeur de votre offre

1. **Besoin:** Quel est le besoin ou désir le plus important pour votre prospect dans le moment présent?
2. **Attentes:** Quel serait le bénéfice immédiat pour eux de satisfaire ce besoin ou combler ce désir?
3. **Engagement:** Quel est leur niveau d'engagement personnel pour satisfaire ce besoin? (bas, moyen haut?)



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



### Les expériences

Les gens n'achètent pas des  
produits et services.  
Ils achètent les **expériences**  
que vos produits et services  
leur donnent.



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



### Le profit

- Le profit, c'est plus que le revenu moins les dépenses...

**Le profit,  
c'est la valeur ajoutée  
de l'expérience  
telle qu'appréciée  
par votre client.**



[www.institut-visioneering.com](http://www.institut-visioneering.com)



## L'art de l'offre

- Les gens n'achètent pas des produits et services. Ils achètent les **expériences** que les produits et services leur donnent.



commodité	produit	service	expérience
0,10\$	0,50\$	1,50\$	3,50\$



**Nous décidons  
non pas par raison,  
mais par nos émotions.**



## Promesse de performance

- Votre offre, finalement, est une **promesse de performance** que vous et seulement vous pouvez livrer (pas votre compagnie, ni votre fournisseur, ni votre équipe).
  - Est-ce que vous, la personne qui présente l'offre, est quelqu'un avec qui il veut créer une relation plus approfondie?
  - Démontrez-vous que vous vivez ce que vous dites?
  - Avez-vous l'air de quelqu'un qui peut livrer sur les promesses?



## Trois pratiques à éviter

- **Établir vos prix trop bas**  
→ Si vous perdez de l'argent sur chaque contrat/vente, vous ne pouvez pas vous rattraper au volume
- **Trop donner vs le niveau d'engagement du client**  
→ C'est du gaspillage de votre temps et argent
- **Faire trop de rabais dès le départ**  
→ Communiquez au prospect que vous n'avez pas confiance en ce que vous offrez



## Trois pratiques à adopter

- **Toujours mettre le prix en relief**  
→ Si vous donnez des rabais, faites savoir le montant du rabais
- **Faites des offres spéciales (temps limite)**  
→ Encouragez l'action maintenant
- **Prix en tranches**  
→ Participation à un niveau compte vers leur engagement à un niveau plus haut



**"Pour un employé,  
être payé est un droit.  
Pour un entrepreneur,  
c'est un privilège."**

-- Coach Davender

# N'ayez pas peur de demander votre juste valeur – Coach Davender Gupta

Jeunes Entreprises de Québec le 9 novembre 2008



## Plan d'action

- Quelle est une idée que vous reprenez de la session aujourd'hui?
- De quelle façon cette idée impactera-t-elle les résultats de votre entreprise?
- Quelle action pouvez-vous entreprendre tout de suite pour amorcer ce changement?



« Votre temps est limité, ne le gaspillez pas donc en vivant la vie de quelqu'un d'autre. Ne soyez pas non plus pris au piège par le dogme - en vivant avec les résultats des pensées des autres. Ne laissez pas le bruit des opinions d'autrui noyer votre propre voix intérieure. Et, le plus important, c'est d'avoir le courage de suivre votre cœur et votre intuition. Ils connaissent déjà ce que vous voulez vraiment devenir. Tout le reste est secondaire. »

- Steve Jobs

